



Seminarkennziffer C03

Max. Teilnehmerzahl: 8 Personen
Dauer: 2 Tage
Seminarzeit: 09:00 – 17:00 Uhr

Argumentation in Aktion: Mit Argumenten überzeugen und in Diskussionen bestehen

Termine:

18. – 19.03.2025	Bochum
24. – 25.06.2025	Bielefeld
23. – 24.09.2025	Eschborn

Hier klicken zum Anmelden:
**Mit Argumenten überzeugen und
in Diskussionen bestehen**

Die detaillierte Beschreibung finden Sie auf der nächsten Seite.
Auf der Internetseite sind Termine und Preise immer aktuell.

Argumentation in Aktion: Mit Argumenten überzeugen und in Diskussionen bestehen

Nie wieder sprachlos in Meetings und Diskussionen!

Haben Sie sich erneut nach einem Meeting darüber geärgert, dass Sie Ihre Anliegen nicht erfolgreich vertreten konnten? Oft fallen uns erst hinterher die passenden Argumente ein – und die Chance, sich zu positionieren und andere zu überzeugen, blieb ungenutzt. In diesem Training lernen Sie, wie Sie Ihre Überzeugungskraft auf ein höheres Level bringen können. In Zukunft werden Sie in jeder Diskussion die richtigen Worte finden. Selbst bei unfairen Verhaltensweisen der anderen haben Sie künftig Ihren rhetorischen Joker zur Hand!

Ihr Nutzen

- Sie lernen, überzeugende Argumente für Ihre Anliegen zu formulieren
- Sie erhalten ein Verständnis dafür, welche Argumente für andere – je nach Motivlage – zählen
- Sie trainieren das klare Vertreten Ihrer Standpunkte
- Sie werden künftig Ihren Aussagen mehr Gewicht durch einen sicheren Auftritt verleihen
- Sie lernen, auf typische „Machtspiele“ in Diskussionen einzugehen und gelassen Gegenargumente sowie verbale Angriffe zu kontern

Inhalte

- Was macht eine überzeugende Argumentation aus?
- Unterschiedliche Argumentationsstrukturen und Vorgehensweisen
- Wie erkenne und nutze ich die unterschiedlichen Motivationen und Interessen meiner Gesprächspartner?
- Wie gewinne ich Menschen für meine Zielsetzungen?
- Rhetorische Gewandtheit und Flexibilität
- Starke Präsenz: wie setze ich Stimme und Körpersprache unterstützend ein?
- Souveräner Umgang mit unsachlichen Argumenten und unfairen Verhaltensweisen

Zielgruppe

Alle, die künftig von rhetorischen Methoden, psychologischen Kompetenzen und einem sicheren Auftritt in Meetings, Diskussionsrunden oder schwierigen Gesprächen profitieren wollen.

Methoden

Theorie-Input, Einzel- und Kleingruppenübungen, Gesprächssimulationen und Fallanalysen, moderierter Erfahrungsaustausch. Teilnehmende bringen eigene Gesprächssituationen in das Seminar mit ein, entwickeln Lösungsansätze und erhalten individuelles Feedback.